

2023 年版

f. 【イベント対策】

楽天スーパーSALE 成功の 30 施策リスト

『楽天スーパーSALE 成功の 30 施策リスト』

<シートの活用方法>

3 ヶ月に 1 度(年に 4 回)開催される楽天市場最大級のセールイベントでの成功に向けて、実施すべき 30 の施策をまとめています。

30 の施策すべてを実施できることが理想ですが、まずはすぐにできる施策から事前に準備を始めましょう。

No	項目	チェック	内容
1	目玉商品	☐	目玉商品にわかりやすい付加価値がついているか(割引・クーポンなど)
2		☐	目玉商品の在庫数はしっかりと確保できているか
3		☐	目玉商品の商品ページ・サムネイルはイベント仕様になっているか
4		☐	1,000 円/2,000 円/3,000 円ポッキリ商品はあるか
5		☐	超目玉枠にはエントリーしているか(1 ヶ月前)
6		☐	半額サーチ/10%OFF 以上サーチの登録、もしくはスーパーDEAL の登録はしているか
7		☐	サーチに登録する商品のコピーページを作成しているか
8		☐	本来の商品ページをサーチ登録しているか
9	イベントページ	☐	イベント会場は準備しているか
10		☐	イベント会場内は回遊しやすいようになっているか
11		☐	期間中商品の売れ方によってイベント会場内の商品の配置を入れ替えているか
12	企画内容	☐	店舗企画は用意しているか(クーポン・セール・ポイントなど)
13		☐	リピーター用の企画を作っているか(メルマガ限定クーポンなど)
14		☐	スタートダッシュクーポン(初日開始後〇時間限定のクーポンを事前配布)
15		☐	金額別割引クーポン(例:5000 円以上で 10%OFF/10,000 円以上で 15%OFF/15,000 以上で 20%OFF)
16		☐	商品指定クーポン/まとめ買いクーポン
17		☐	土日・中日・最終日でイベント内容を変更しているか(ポイント・クーポンなど)
18		☐	昼間と夜でイベント内容を変更しているか(ポイント・クーポンなど)
19		☐	ラストスパーククーポン(セール終了〇時間限定のクーポンを事前配布)
20		☐	最終日は駆け込み用のイベントを準備しているか
21	告知	☐	店舗内で事前告知を行っているか
22		☐	メルマガで事前告知を行っているか
23		☐	メルマガ読者限定のクーポンを出しているか
24		☐	楽天スーパーSALE 前はお気に入り登録を促す施策をしているか
25		☐	楽天スーパーSALE 前はメルマガ会員数を増やす施策をしているか
26		☐	メルマガは最低 3 本出しているか(事前告知・初日・最終日)
27		☐	メルマガの中身は 3 本とも商品を変えて出しているか
28	その他	☐	新規顧客に対して配布するサンキュークーポンを設定しているか
29		☐	イベント後、メルマガ等で積極的に接点を作っているか
30		☐	イベント後、自然検索の順位の変動を確認しているか

『楽天スーパーセール 企画事例』

①最終日は駆け込み用のイベント



②金額別割引クーポン



③商品指定クーポン/まとめ買いクーポン



④1000円/2000円/3000円ポッキリ商品



⑤目玉商品にわかりやすい付加価値がついているか/タイムセール



⑥土日・中日最終日で企画内容を変更



⑦事前告知を行っているか

